

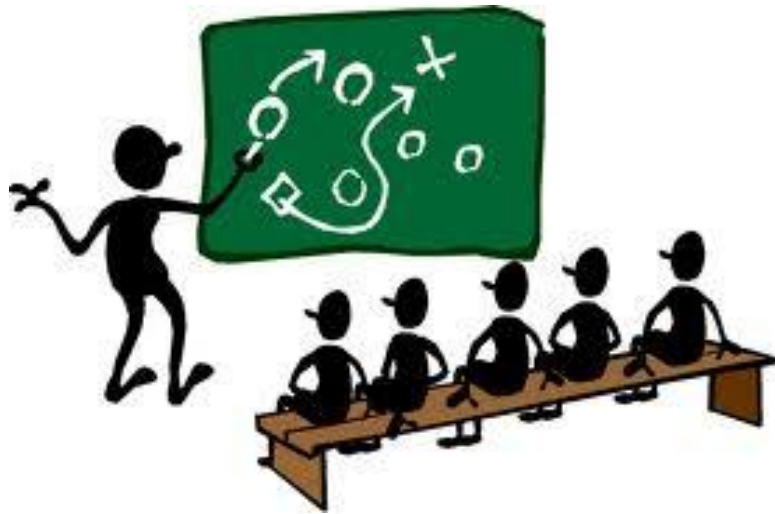
FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS



Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.



FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS



Estrategia empresarial:

- Conjunto de acciones planificadas
- Alinear los recursos
- Potencialidades de una empresa
- Busca el logro de sus metas
- Objetivos de expansión y crecimiento.

FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS



Estrategia de marketing:

- Dirigida productos y servicios
- Satisfacer necesidad del cliente
- Mayor efectividad que la competencia
- Generar en el cliente lealtad empresa o una marca.



Estrategia militar:

Operaciones de campaña

- **Hacer un análisis de las condiciones de enemigo:**
- **Tiempo**
- **Terreno**
- **Medios de combate,**
- **Establecer el uso más eficiente de las potencialidades de las propias tropas**

- **Dirigido a lograr la derrota del adversario al menor costo material, humano, político y económico posible.**



FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS



Estrategia evolutiva:

Métodos informáticos que trabajan con una población de individuos que pertenecen al dominio de los números reales.

Estrategia en el ajedrez:

Evaluación de posiciones de ajedrez y con la elaboración de objetivos y tácticas a largo plazo para los movimientos futuros.

FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE ESTRATEGIAS



Estrategia directiva

La realizan los grupos de trabajo de manera consensada para la resolución de un problema específico.



Planificación estratégica:

Planificación estratégica:

Desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos y objetivos.

Una de las herramientas más usuales en este tipo de planificación es el Análisis DOFA

Taller: elaborar una matriz DOFA teniendo en cuenta las estrategias vistas hoy. Para la propuesta de negocio a la cual se le hizo la investigación de mercado.

| FACTORES INTERNOS | |
|-------------------|-------------|
| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| | |
| FACTORES EXTERNOS | |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| | |



Planificación estratégica:

| FACTORES INTERNOS | |
|-------------------|-------------|
| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| | |
| FACTORES EXTERNOS | |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| | |



COSTOS

Definición de costo



El Costo es el egreso económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Es decir el costo es la inversión económica inicial que se debe realizar para lograr un objetivo. Cuando no se alcanza el objetivo deseado, se dice que una empresa tiene pérdidas.

Costo directo

Son los que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. Por lo tanto son aquellos que se asocian con los artículos o áreas específicas. Los materiales directos y los costos de mano de obra directa de un determinado producto constituyen dichos ejemplos.



Costo indirecto

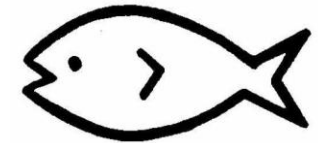
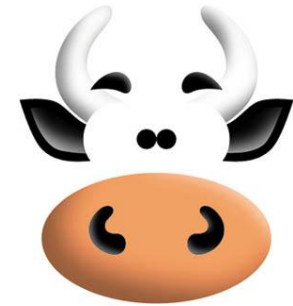
Son aquellos comunes a muchos artículos y por tanto, no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o área.



Costo variable

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, como lo son:

- Materias primas
- Mano de obra directa
- Costos indirectos de la producción
- Servicios públicos



Costo fijo

Los Costos Fijos no cambian durante un periodo específico. Es decir, a diferencia de los variables, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo de tiempo un ejemplo de estos costos son:



- Arriendos
- Contratos
- Administración
- Mano de Obra



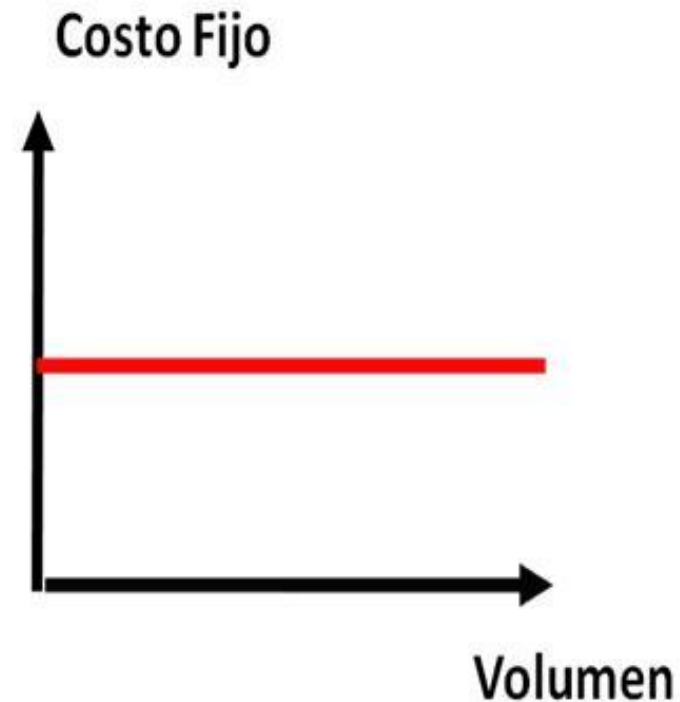
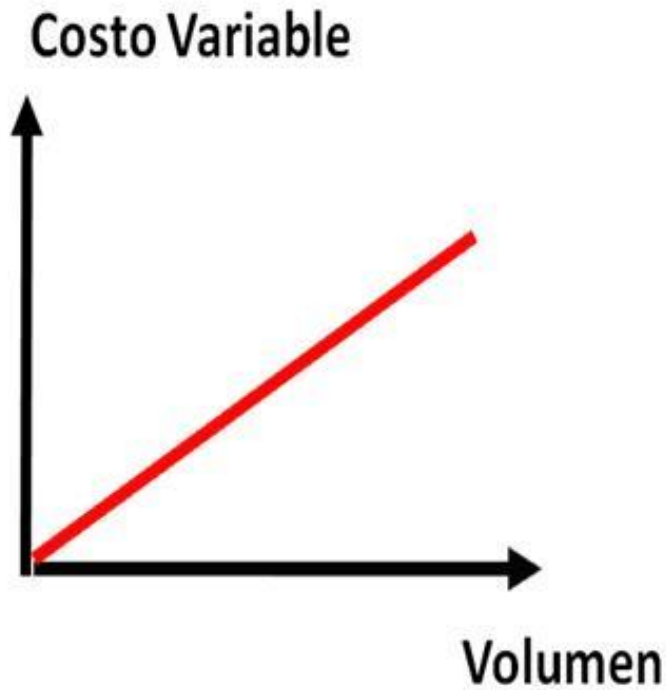
Los costos se pueden expresar como:

Costos fijos son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos.

Los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra, (si la producción es baja, se contratan pocos empleados, también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo.

SemivARIABLES

Diferencia entre costo fijo y costo variable


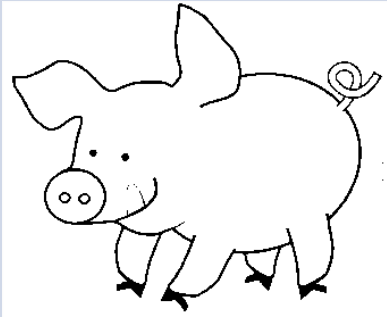





A TENER EN CUENTA

En una empresa es recomendable controlar y disminuir los costos fijos, ya que estos afectan económicamente la empresa, si esta esta en una etapa de recesión, tales costos fijos causaran perdida, de tal forma que entre menos costos fijos tenga una empresa, mejor será la razón gastos-ingresos que se tenga.

Los costos se pueden expresar como:

| Peso | Volumen | Valores |
|---|---|---|
|  A digital kitchen scale with a stainless steel weighing pan and a digital display on the front. |  A simple black and white line drawing of a pig, facing left. |  A photograph showing several stacks of Euro banknotes and coins, representing monetary value. |

Algunos conceptos contables necesarios para la comprensión de algunos costos a calcular y realizar.

Activo fijo (convencional): son los bienes de cualquier naturaleza que posea el ente económico (empresa) con la intención de emplearlos de forma permanente para el desarrollo del giro normal de sus negocios o que se poseen por el apoyo que prestan en la producción de bienes y servicios, no están destinados para la venta en el curso normal del negocio.

Depreciación: Representa el desgaste contable que sufre un activo fijo o propiedad planta y equipo durante su vida útil (tiempo estipulado para que un activo fijo se consuma contablemente todo); Es decir reconoce el desgaste de un equipo como una nevera, un horno.



Algunos conceptos contables necesarios para la comprensión de algunos costos a calcular y realizar.

Activo de la operación: son los propensos al deterioro y su vida útil es corta, por lo tanto no se les puede dar el tratamiento de un activo convencional



Diferido activo de la operación: es la representación del deterioro y su vida útil es corta, por lo tanto no se les puede dar el tratamiento de un activo convencional.. Es decir se desconoce el desgaste



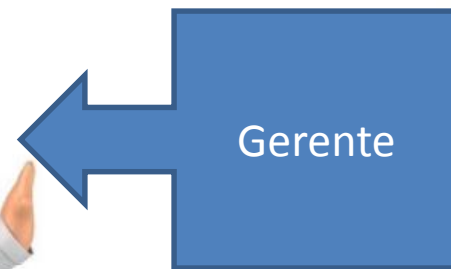
Algunos conceptos contables necesarios para la comprensión de algunos costos a calcular y realizar.



Gasto: Es todo pago o cargo relacionado con los departamentos de administración y ventas, cuyo valor se consume en el período contable (desembolso no capitalizable), en la industria de la hotelería y el turismo se identifican como gastos no distribuidos.



© www.123rf.com



Academia Gourmet Internacional

Prepárate para ser **Cocinero Jefe - Chef** con énfasis Asados y Parrilla y/o Servicios de Catering

FORMACIÓN TÉCNICA LABORAL
... EN TAN SOLO CUATRO SEMESTRES

Semestre 1 :Auxiliar en Cocina
Semestre 2 :Cocinero
Semestre 3 :Cocinero Jefe Chef
Semestre 4 :Cocinero Jefe Chef con énfasis Asados y Parrilla y/o Cocinero Jefe Chef con énfasis Servicios de Catering

Academia Gourmet Internacional S.A.S
@ACADEMIAGOURMET

Información e inscripciones: PBX 260 00 66 Ext 101 - 104
www.academiagourmetinternacional.com
Aprobados por Secretaría de Educación de Medellín según resolución 10962 y 10963 - 2008

ACADEMIA GOURMET INTERNACIONAL

Elementos del costo

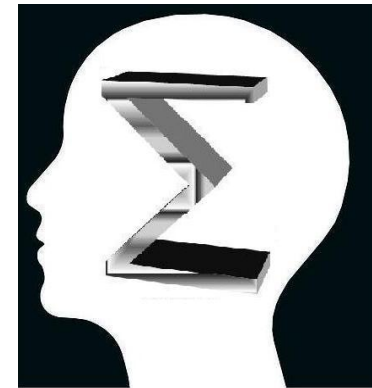
Materia Prima

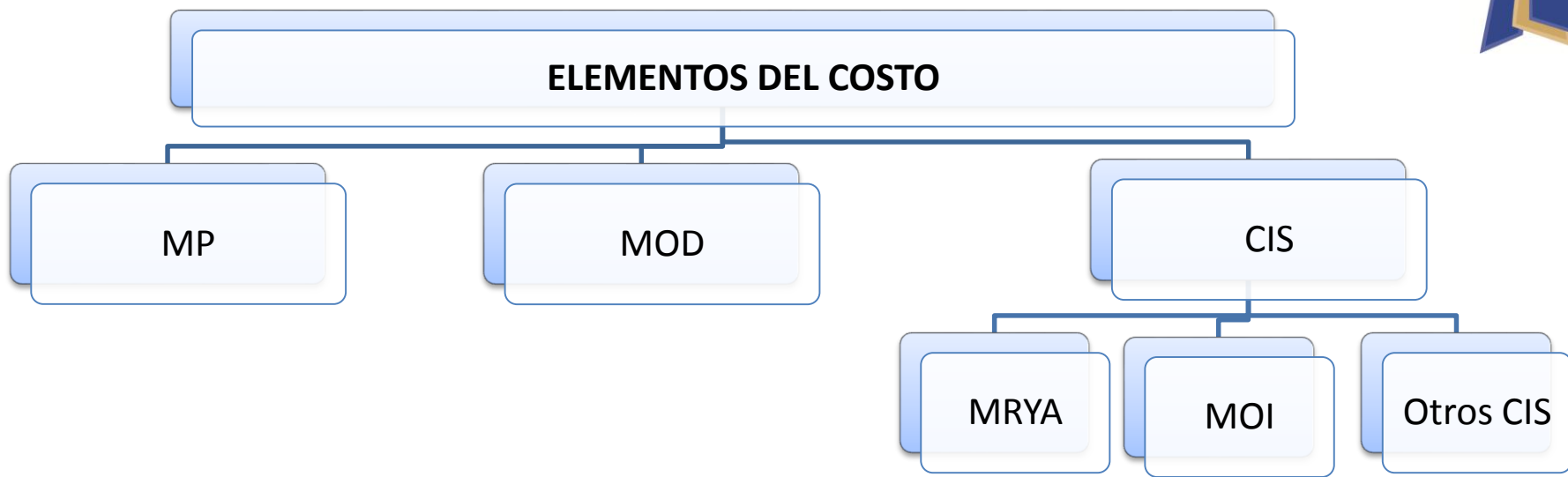


Mano de Obra directa



Costos de Servicios / Producción





Costo primo: $MP + MOD$

Costo de producción : $Costo\ primo + cis$



Taller : despejar costo primo y costo de producción.

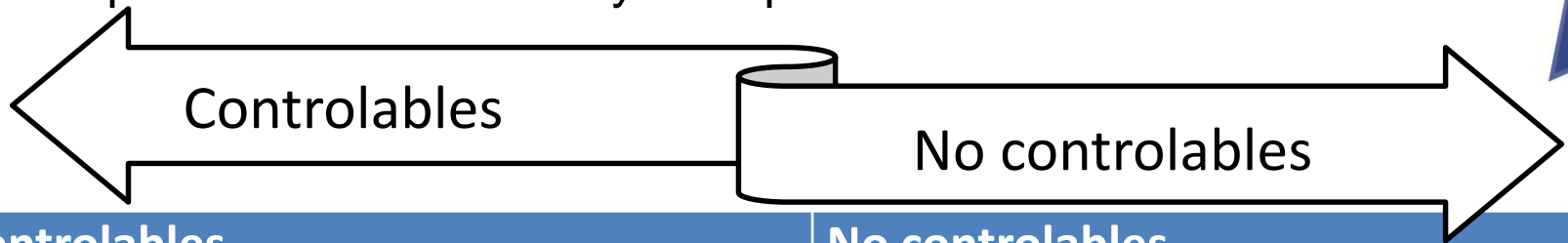
| | |
|--|------------------|
| Materiales usados | \$820.000 |
| Talonarios de pedidos de compras | 50.000 |
| Depreciación neveras y quemadores | 180.000 |
| Sueldos supervisores de cocina | 1.600.000 |
| Sueldos personal de cocina | 3.600.000 |
| Materias primas usadas | 4.400.000 |
| Seguros cocina | 480.000 |
| Reparaciones: trituradora de alimentos y quemadores | 920.000 |
| Arrendamiento oficinas administrativas | 990.000 |
| Sueldos meseros | 1.400.000 |
| Salarios administrativos y de ventas | 2.500.000 |

ACADEMIA GOURMET INTERNACIONAL

Taller : despejar costo primo y costo de producción.

| | |
|---|------------------|
| Arrendamiento cocina | 1.200.000 |
| Arrendamiento oficinas administrativas | 890.000 |
| Depreciación horno asador | 160.000 |
| Materiales y repuestos usados | 150.000 |
| Carnicos | 3.000.000 |
| Fruver | 2.200.000 |
| Granos y otros | 1.400.000 |
| Reparación campana | 620.000 |
| Salarios administrativos y de ventas | 2.300.000 |
| Seguros cocina | 280.000 |
| Sueldos meseros | 1.300.000 |
| Sueldos personal de cocina | 3.200.000 |
| Sueldos supervisores A&B | 1.400.000 |
| Mensajero domicilios | 800.000 |
| Diferidos activos de la operación | 300.000 |
| Publicidad | 300.000 |
| Chef | 1.000.000 |

Por la posibilidad de control y manipulación del administrador:



| Controlables | No controlables |
|--|---|
| <p>Son aquellos que pueden ser cambiados, manipulados y controlados por el administrador del punto de venta en el corto plazo. Generalmente los costos variables son controlables, pero también algunos costos fijos.</p> <p>Ej.:</p> <p>Variables: marcas de alimentos, tipo de alimento (de temporada)</p> <p>Fijos: tipo de seguro, contrato de mantenimiento</p> | <p>Son aquellos que no pueden ser cambiados, manipulados ni controlados por el administrador del punto de venta en el corto plazo. Generalmente los costos fijos son NO controlables.</p> <p>Ej.</p> <p>Arriendo</p> <p>Intereses</p> |